PERSPECTIVES DU MARCHÉ DU LOGEMENT

Halifax

Les perspectives de la construction résidentielle : le récit de deux marchés

Société canadienne d'hypothèques et de logement

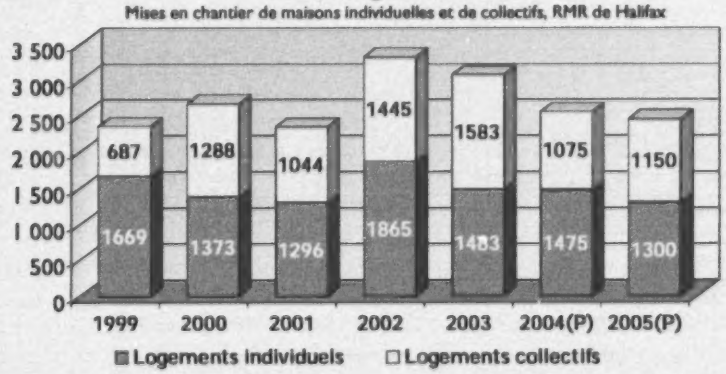
VOLUME 5 NUMÉRO 2
AUTOMNE 2004

Les mises en chantier fléchiront dans le segment des maisons individuelles en 2005; elles rebondiront légèrement dans le créneau des collectifs après avoir dégringolé en 2004

Cette année, la situation du secteur de la construction résidentielle de l'agglomération évoque à vrai dire le récit de deux marchés distincts. Tel qu'il était prévu, le segment des collectifs est en voie d'enregistrer une chute de 32 %, le nombre de mises en chantier passant de 1 583 en 2003 à 1 075 en 2004. Au cours des quatre dernières années, les nombreux ajouts apportés aux parcs des appartements en copropriété et des appartements locatifs ont fait en sorte que l'offre a enfin rejoint la demande, atténuant ainsi les pressions exercées sur ces segments du marché. La construction de collectifs a de ce fait repris un rythme annuel plus normal et soutenable. En contrepartie, les mises en chantier de maisons individuelles ont maintenu une cadence impressionnante, grâce à la croissance bien supérieure aux prévisions de l'emploi et à la remontée des taux hypothécaires tardive par rapport aux projections établies à cette période l'an dernier. Cette conjoncture a stimulé davantage la demande de logements de type propriétaire-occupant dans l'agglomération, si bien que la modeste offre sur le marché de la revente n'a simplement pas suffi à y répondre, et un nombre accru d'acheteurs se sont tournés vers le marché du neuf. C'est ce qui explique que le secteur de la construction des maisons individuelles est en voie d'égaler les bons résultats réalisés l'an dernier et d'enregistrer un peu moins de 1 500 mises en chantier. Bref, le total des mises en chantier devrait atteindre un niveau élevé encore cette année, soit 2 550, ce qui représente un repli de 17 % en comparaison du chiffre très élevé de 3 066 observé l'an dernier.

La construction résidentielle s'oriente vers un « atterrissage en douceur »

Mises en chantier de maisons individuelles et de collectifs, RMR de Halifax



SOMMAIRE

1 Les perspectives de la construction résidentielle : le récit de deux marchés

3 Survol de l'économie : L'économie continuera à faire preuve d'une impressionnante vitalité

4 Perspectives du marché de la revente : Glissement de 5 % des ventes en 2004 et 2005

5 Perspectives du marché locatif : Détente des pressions exercées sur le marché locatif de l'agglomération

6 L'engouement pour les copropriétés : une exubérance irrationelle ou un marché en voie de maturation?

7 La croissance intelligente : le paradoxe de la vaste acceptation publique et de la résistence au niveau des particuliers

8 Résumé des prévisions

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

Perpectives du marché du neuf ...suite

Le segment des logements individuels : en perte de vitesse

La vive création d'emplois de haute qualité à temps plein, les très bas taux hypothécaires et la forte appréciation régulière des logements existants ont tous concouru à inciter les acheteurs d'habitations d'un cran supérieur à investir dans le marché du neuf. La persistance des conditions de marché vendeur dans le secteur de la revente a favorisé cette transition, car les propriétaires existants pouvaient facilement trouver preneur pour leur logement. Bien que les ventes de maisons individuelles neuves aient régressé d'environ 25 % de janvier à septembre 2004, en comparaison du rythme établi à la même période l'an dernier, le recul résulte surtout d'une diminution comparable du volume des achèvements, qui a maintenu le stock d'habitations individuelles non écoulées plutôt bas tout au long de l'année.

Dans l'agglomération, la construction de maisons individuelles continue de cibler de plus en plus les acheteurs d'habitations d'un cran supérieur. Mais comme dans les autres segments du marché résidentiel à l'échelle locale, la tendance des ventes constatée depuis peu sur le marché du neuf annonce un déplacement futur de la demande vers les logements à prix relativement plus modeste. Pendant la première moitié de l'année, le nombre d'acheteurs de maisons haut de gamme a nettement grossi. Les habitations dont le prix dépassait 300 000 $ représentaient en effet plus de 14 % du total des ventes de maisons individuelles neuves durant cette période — une forte hausse en regard du chiffre de 8 % observé à la même époque en 2003.

Par contre, le prix moyen, qui a bondi de 5 % entre le dernier trimestre de 2003 et les trois premiers mois de 2004 pour se situer à 238 651 $, n'a pas pour autant progressé même de 1 %, depuis cette période, restant en-dessous de 240 000 $. Cela pourrait découler en partie de la sensibilisation des acheteurs à la montée éventuelle des charges hypothécaires mensuelles prochainement, avec la majoration des taux d'intérêt, la hausse des coûts de chauffage en raison des faibles réserves mondiales de pétrole et l'alourdissement des impôts fonciers au cours des deux prochaines années, par suite de l'appréciation récente du marché et de l'ascension connexe de l'évaluation des propriétés. Par ailleurs, des renseignements qualitatifs donnent à penser que certains acheteurs sont aussi de plus en plus conscients qu'ils achètent au sommet du cycle des prix et s'inquiètent dans une certaine mesure des risques connexes éventuels. Réunis, ces facteurs feront en sorte que le rythme de croissance du prix moyen des maisons individuelles neuves décroîtra de 14 % en 2004 puis de 5 % en 2005, à mesure que les acheteurs deviendront de plus en plus sensibles aux coûts et à la valeur des habitations.

Comme on pouvait s'y attendre, la construction de maisons individuelles se poursuit dans les secteurs ayant une offre abondante de terrains. La différence cette année, c'est que ces secteurs n'incluent pas Dartmouth, et jusqu'à tout récemment, Sackville non plus. Pendant les huit premiers mois de 2004, les mises en chantier de maisons individuelles ont chuté de 23 % à Dartmouth, car le stock de terrains à bâtir dans les quartiers de Portland Hills, Colby South et Forest Hills a nettement diminué en regard des dernières années. La situation était la même à Sackville jusqu'à la fin de l'été, lorsque les mises en chantier de maisons individuelles ont bondi par suite de l'arrivée sur le marché des terrains qui ont fait l'objet du tirage au sort à Millwood ce printemps. Par contre, l'offre abondante de terrains à construire à Fall River, Beaverbank, Bedford South et dans la partie continentale de Halifax a favorisé l'accroissement du nombre de mises en chantier d'habitations individuelles dans ces secteurs, depuis le début de l'année. En 2005, l'accroissement prévu du nombre de terrains viabilisés à Dartmouth donnera lieu à un rebond de la construction de maisons individuelles dans ce secteur. Fall River et Tantallon continueront aussi d'enregistrer un niveau élevé d'activité dans ce segment en 2005.

Les mises en chantier de collectifs devront nécessairement ralentir

Les pressions exercées sur les coûts de construction continuent d'éprouver les constructeurs qui s'efforcent de fournir des logements neufs de taille commercialisable à un prix inférieur à 225 000 $. La robustesse du marché de la rénovation, la volatilité de la demande mondiale des produits du bois et d'acier, ainsi que la montée des prix énergétiques, concourent toutes à la croissance rapide et régulière des coûts de construction, pour ce qui concerne les terrains, la main-d'oeuvre et les matériaux du bâtiment. De ce fait, les constructeurs et les promoteurs continuent de produire des maisons en rangée de 1 500 à 1 800 pieds carrés plutôt que des habitations individuelles beaucoup plus petites offrant nettement moins de caractéristiques et de finitions prisées. On s'attend à ce que cette tendance se poursuive avec autant d'intensité dans un avenir prévisible, à

Conférences et séminaires sur les perspectives du marché de l'habitation de la SCHL

Inscrivez les dates dans votre agenda! La SCHL tiendra ses événements annuels dans les régions suivantes du Canada atlantique en 2005 :

Halifax (N.-É.) 3 février 2005	Saint John (N.-B.) 23 février 2005
Fredericton (N.-B.) 24 février 2005	Moncton (N.-B.) 1er mars 2005
Charlottetown (Î.-P.-É.) 3 mars 2005	St. John's (T.-N.-L.) 23 mars 2005

Renseignements : Michèle Clark, (902) 426-4708

mesure que les coûts de construction continueront à croître et que les acheteurs deviendront de plus en plus sensibles aux prix. Ainsi, les mises en chantier de maisons en rangée devraient croître de 9 % en 2004 pour se chiffrer à 200; elles atteindront ce niveau également en 2005.

Compte tenu de l'affaiblissement du marché locatif prévu cette année et du fait que le taux d'inoccupation montera à 3,1 %, le nombre d'appartements commencés devrait chuter de 34 % en 2004 pour se situer à 470; il avait atteint 713 en 2003. Puisque le taux d'inoccupation ne descendra que très peu l'an prochain, soit à 2,9 %, les mises en chantier de logements locatifs ne s'élèveront que légèrement, pour se chiffrer à 575. La construction de copropriétés manifestera une tendance analogue, car le marché s'équilibrera dans le segment haut de gamme de ce secteur, incitant les promoteurs à chercher d'autres créneaux. On prévoit donc que les mises en chantier de copropriétés tomberont de 40 %, passant du chiffre record de 530 observé en 2003 à 319 cette année; en 2005, elles resteront stables à 300.

Pour résumer, les accédants à la propriété deviendront sans doute un pilier du marché à l'échelle locale, au cours de l'année à venir, mais ils seront confrontés à une hausse plutôt forte des frais de possession et à une détérioration connexe de l'abordabilité. Les acheteurs seront donc de plus en plus sensibles aux prix et à la valeur de leur achat. Ainsi, les mises en chantier descendront de 12 %, soit à 1 300 en 2005, tandis que celles des collectifs rebondiront de 7 % pour s'établir à 1 150. Bien que les pressions exercées sur les coûts continueront d'éprouver les constructeurs et les promoteurs, le déplacement de la demande vers les logements moins chers ralentira l'ascension des prix dans tous les secteurs des logements neufs.

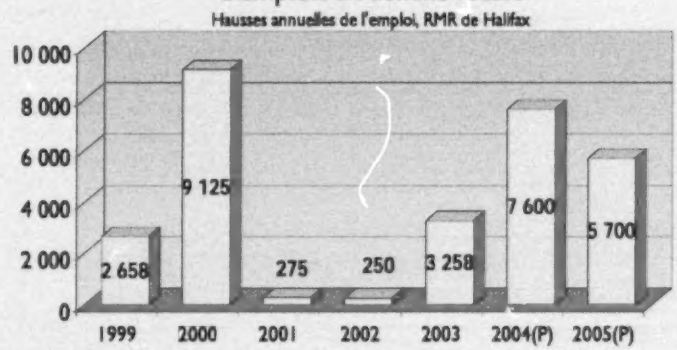
Survol de l'économie

L'économie continuera à faire preuve d'une impressionnante vitalité

Cette année, le taux élevé de création d'emplois à temps plein a été l'élément moteur du rendement économique à l'échelle locale, qui s'avère bien supérieur aux prévisions. Même si le taux de croissance de l'emploi ralentira sans doute en 2005, plus de 12 000 postes à temps plein auront néanmoins été créés pendant la période de deux ans prenant fin en décembre. Ce revirement exceptionnel survient au moment le plus opportun pour le marché de l'habitation, compte tenu de la remontée actuelle des taux d'intérêt. À mesure que l'augmentation des taux hypothécaires, des coûts de chauffage et des impôts fonciers se répercutera sur les frais de possession mensuels et entraînera un ralentissement de la demande, la vive croissance de l'emploi à temps plein fournira un stimulant opportun pour limiter le tassement de l'activité dans le secteur de l'habitation et celui du commerce de détail dans l'agglomération.

Au début de l'année, le spectre des pertes d'emplois chez La Maritime, conjugué aux effets persistants des deux violentes tempêtes, a porté une ombre sur les perspectives économiques prudentes de l'agglomération. Mais, la relance du secteur de la construction non résidentielle et les gains réguliers observés dans l'industrie du transport à l'échelle locale ont complété une autre année de croissance exceptionnelle de l'activité dans le secteur tertiaire, de sorte que la performance économique de l'agglomération a été excellente jusqu'à présent en 2004.

Important rebondissement de la création d'emplois à l'échelle locale



Source et prévisions : SCHL

L'ampleur des gains au chapitre de l'emploi a été impressionnante, la croissance prévue étant de 4,2 %; elle était de 1,8 % en 2003. La réduction des pertes de postes à La Maritime allait dans le même sens que la vigueur inattendue de l'emploi dans le secteur tertiaire, où il s'est créé près de 3 000 postes en 2004. La construction non résidentielle a nettement rebondi, tandis que, du côté résidentiel, la décroissance a été plus faible que prévu.

Les travaux visant l'assainissement du port de Halifax se poursuivront tout au long de 2005. D'autres travaux de construction, dont ceux du nouveau campus du collège communautaire à Woodside, et d'autres installations d'enseignement et de loisirs sont en cours d'élaboration. On prévoit en outre que l'expansion du secteur tertiaire se poursuivra, mais les perspectives dans les domaines du tourisme, de la fabrication et des transports demeurent incertaines en raison du doute qui plane au sujet de l'emploi et la demande nationale aux États-Unis.

Les taux affichés se rapportant aux prêts hypothécaires fermés de un an, de trois ans et de cinq ans devraient rester relativement stables pendant le reste de l'année. L'an prochain, ces taux devraient augmenter régulièrement pour se situer dans des fourchettes respectives allant de 5,06 à 5,77 %, de 6,15 à 6,66 % et de 6,67 à 7,15 %. Ces prévisions comportent certains risques, découlant notamment de la faible croissance éventuelle de l'emploi aux États-Unis, ainsi que des répercussions négatives que pourraient entraîner les coûts élevés du pétrole.

Perspectives du marché de la revente

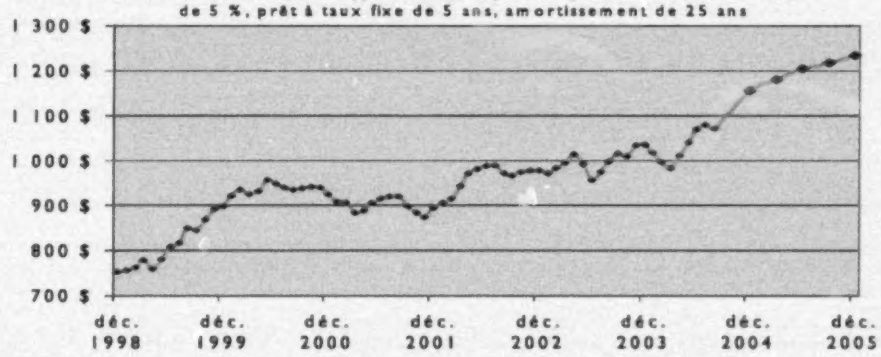
Glissement de 5 % des ventes en 2004 et 2005

La tendance à la baisse des ventes de logements existants, amorcée il y a dix-huit mois, s'est poursuivie, mais au rythme modéré de 5 % cette année, en comparaison de 13 % en 2003. En 2005 on prévoit une baisse analogue de 5 %, en rythme annuel. Le marché favorisait les vendeurs pendant les huit premiers mois de 2004. Il était gouverné par la demande provenant des acheteurs d'habitations d'un cran supérieur et comprenait une proportion croissante d'habitations neuves vendues par l'entremise du Service inter-agences (S.I.A.)®. De ce fait, le prix moyen est en voie d'atteindre, cette année, le même rythme annuel de croissance qu'en 2003, soit 9 %. L'an prochain, on prévoit que la hausse des prix sera ramenée à seulement 2 %, le marché s'équilibrant, les pressions à la hausse exercées sur le prix demandé et le prix de vente diminueront. On constatera en outre un net revirement de la demande vers les accédants à la propriété, si bien que les logements relativement moins chers représenteront une proportion accrue du total des ventes.

En 2004, le volume annuel de ventes S.I.A.® sera sans doute légèrement supérieur aux prévisions formulées plus tôt en 2004. Cela découle surtout du fait que la remontée des taux hypothécaires s'est amorcée plus tard que généralement prévu, prolongeant ainsi un peu plus l'effet stimulateur de cet important facteur sur la demande provenant des accédants. Cette année, le nombre de logements à vendre n'a pratiquement pas augmenté, le volume d'inscriptions courantes fluctuant entre 2 000 et 2 400. Toutefois, la rareté de l'offre a été partiellement compensée par une proportion croissante de maisons neuves vendues par l'entremise du S.I.A.®. Néanmoins, le faible nombre de logements sur le marché a freiné les ventes de sorte qu'elles ont été légèrement inférieures à leur niveau optimal; il a aussi contribué à la montée des prix qui sera encore exceptionnellement forte cette année, atteignant 9 % en rythme annuel.

Détérioration prévue de l'abordabilité des logements pour accédants

Calcul des mensualités hypothécaires : prix moyen S.I.A.®, mise de fonds de 5 %, prêt à taux fixe de 5 ans, amortissement de 25 ans



La demande provient de plus en plus des accédants à la propriété

Depuis près de deux ans, tous les indicateurs du marché font état d'une prédominance des ventes d'habitations haut de gamme, ce qui témoigne de l'influence relative qu'exercent sur le marché les acheteurs de logements d'un cran supérieur. Toutefois, depuis le milieu de l'été, les faits s'accumulent à l'effet que la prépondérance des acheteurs de logements haut de gamme régresse au profit des accédants à la propriété. Sans aucune décélération du rythme des ventes ou évolution du rapport prix de vente-prix d'inscription (stable à 97 %), la croissance du prix de vente moyen a tout de même commencé à ralentir. Cette combinaison de facteurs donne à penser que le ralentissement du taux de croissance des prix tient à l'évolution de la composition des logements vendus récemment plutôt qu'à un glissement du marché.

Une étude plus poussée des ventes par fourchette de prix pendant les deux derniers trimestres révèle ce qui suit. En comparaison du total des ventes, la proportion de logements de moins de 150 000 $ a *légèrement progressé* entre le second et le troisième trimestre, passant de 40 à 43 %; celle des habitations vendues dans la fourchette allant de 150 000 à 250 000 $ a, quant à elle, *légèrement diminué* pendant la même période, passant de 47 à 45 %; et enfin celle des maisons de plus de 250 000 $ est demeurée inchangée.

D'autres faits laissant entrevoir un déplacement bien défini de la demande et la dominance des accédants à la propriété sur le marché de l'habitation de l'agglomération, au cours des dix-huit prochains mois, se trouvent dans l'Enquête FIRM sur les prêts hypothécaires résidentiels réalisée en juin 2004. Selon les résultats de l'enquête, 14 % des locataires actuels vivant dans le Canada atlantique ont l'intention d'acheter un logement au cours de l'année à venir; ce chiffre n'était que de 5 % au terme de l'enquête menée au trimestre précédent. En contrepartie, seulement 1 % des débiteurs hypothécaires avaient les mêmes intentions, tandis que cette proportion s'établissait à 3 % au trimestre antérieur. La mesure dans laquelle chacun de ces groupes donnera suite à leurs projets déterminera l'ampleur du déplacement décrit ci-dessus.

Compte tenu des nombreux indicateurs laissant entrevoir une intensification de la demande de logements de prix relativement plus modeste au cours des dix-huit prochains mois et un repli correspondant de la demande d'habitations haut de gamme, les *Realtors*® auront un défi à relever sur deux plans. Ils devront, d'une part, trouver des inscriptions dans la catégorie de logements de moins de 175 000 $ pour les accédants et d'autre par, convaincre les acheteurs éventuels dans toutes les catégories de prix des

avantages d'investir dans une propriété et ce, même dans un contexte où les taux hypothécaires, les coûts de chauffage et les impôts fonciers augmentent, et le taux d'appréciation de l'immobilier résidentiel ralentit considérablement.

L'une des façons de relever le premier défi consiste à préconiser les logements en copropriété pour les accédants à la propriété. Au cours des cinq dernières années, le marché des copropriétés dans l'agglomération de Halifax s'est élargi et diversifié rapidement (voir l'article *L'engouement pour les copropriétés*, page 6). Depuis quelques années, nombre de copropriétés haut de gamme, situées dans des immeubles neufs, ont été achetées par des ménages sans enfants et des professionnels. Toutefois, des copropriétés existantes bâties à la fin des années 1980 et au début des années 1990, notamment celles qui se trouvent dans des secteurs, tels que Nantucket et Montebello à Dartmouth, Farnham Gate et Cowie Hill à Halifax, ainsi que dans la région de Basinview de Bedford, intéresseraient les accédants éventuels qui affichent une large gamme de préférences.

Quant au défi des avantages financiers d'être propriétaire, le ralentissement du taux d'appréciation pourrait servir de rappel que le logement, tout comme les autres instruments de placements, devrait constituer un investissement à long terme.

Équilibre du marché prévu

En bref, le marché de la revente de l'agglomération devrait se ralentir progressivement et atteindre son seuil d'équilibre au début de 2005 (le nombre de ventes pourrait toutefois augmenter cet automne en raison du faible volume de transactions enregistrées à la même période l'an dernier par suite de l'ouragan Juan). Selon les prévisions, les ventes S.I.A.® diminueront de 5 % en 2004 et 2005. La croissance du prix moyen devrait s'accélérer au rythme soutenu de 2003 et atteindre 9 % en 2004, avant de tomber à 2 % l'an prochain, avec la proportion accrue de ventes de logements relativement moins chers. Le principal risque concernant cet élément des prévisions, c'est que la croissance annuelle des ventes et des prix pourrait être supérieure, si un accroissement imprévu et important des postes à temps plein se manifestait en 2004, entraînant une modeste vague de demande de la part des accédants, au terme de la présente période de « taux d'intérêt exceptionnellement bas ».

Perspectives du marché locatif

Détente des pressions exercées sur le marché locatif de l'agglomération

La SCHL a commencé à communiquer avec les propriétaires-bailleurs et les gestionnaires immobiliers dans le cadre de son enquête annuelle sur les logements locatifs de 2004, mais même les résultats préliminaires ne seront pas connus avant plusieurs mois. Néanmoins, la plupart des facteurs à l'appui des prévisions d'une hausse des taux d'inoccupation cette année se sont confirmés. Comme toujours, certains facteurs imprévus se sont cependant manifestés, de sorte que les perspectives concernant le marché locatif pour 2004 et 2005 ont été légèrement révisées.

La fin de la troisième année de « taux hypothécaires exceptionnellement bas » approche, mais les effets de cette conjoncture particulièrement propice à l'accession à la propriété ne se sont toujours pas répercutés sur les données concernant les taux d'inoccupation. On estime que cette situation changera au moment de la publication des résultats de l'enquête de 2004 en décembre et en 2005. Les taux hypothécaires ont monté plus tard que prévu cette année, de sorte que la durée de la conjoncture avantageuse pour les accédants éventuels s'est prolongée.

En raison de la combinaison de ces facteurs, on prévoit que la demande effective de logements locatifs sera légèrement plus faible que prévu antérieurement. Du côté de l'offre, les prévisions quant à l'ajout d'environ 750 ou 800 logements au parc locatif régional se sont confirmées, mais d'autres sont aussi venus s'y ajouter, portant le total des habitations locatives achevées, pendant le second semestre de 2003 et la première moitié de 2004, à 877. En conséquence de l'expansion légèrement plus forte de l'offre et de la hausse un peu plus faible que prévu de la demande, on prévoit maintenant que le taux d'inoccupation s'établira à 3,1 % cette année. Même si pratiquement l'ensemble des 877 appartements neufs ajoutés au parc locatif se trouveront dans la catégorie des loyers bien supérieure à la moyenne et exerceront donc des pressions à la hausse sur le prix moyen, ces effets seront contrebalancés par la détente des conditions sur le marché locatif. Ainsi, on prévoit que le loyer moyen montera de 2,2 % pour se situer à 690 $, après avoir atteint 675 $ en 2003.

En 2005, la croissance de la demande devrait surpasser celle de l'offre sur le marché locatif, ramenant le taux d'inoccupation à 2,9 %. Environ 525 logements locatifs neufs devraient être achevés pendant la seconde moitié de 2004 et le premier semestre de 2005, mais la demande s'accélérera sans doute davantage. L'augmentation de la demande tiendra à l'accroissement régulier des postes à temps plein pour les jeunes, ce qui attirera un nombre accru de migrants dans l'agglomération en provenance d'autres régions de la Nouvelle-Écosse. La détérioration de l'abordabilité y contribuera également, car elle dissuadera un nombre croissant d'accédants à la propriété éventuels. Compte tenu du resserrement des conditions du marché et de l'ascension des coûts de chauffage, on prévoit que le loyer moyen dans l'agglomération s'élèvera de près de 4 %, soit à 715 $, en 2005.

L'engouement pour les copropriétés : une exubérance irrationnelle ou un marché en voie de maturation?

Par suite de la montée en flèche des ventes, des prix et des mises en chantier dans le segment des copropriétés de l'agglomération depuis quelques années, un nombre croissant d'hypothèses sont maintenant émises, quant à la viabilité de ce rythme de croissance, après la culmination du cycle actuel du marché de l'habitation. Bien que nos prévisions relatives au marché des copropriétés à l'échelle locale demeurent optimistes, nous estimons que ce segment est sur le point de subir une profonde transformation suscitée par une importante réorientation de la source de la demande.

De tous les secteurs, le marché des copropriétés à l'échelle locale est sans doute celui qui a connu la plus vive croissance pendant la culmination récente du cycle du marché de l'habitation. Le nombre de ventes de copropriétés effectuées par l'entremise du Service inter-agences (S.I.A.)® a plus que doublé de 1995 à 2002, passant de 353 au chiffre record de 707. Le prix moyen a aussi grimpé de 80 %, soit de 94 719 $ à 170 277 $, à la même période. En outre, le total des mises en chantier de copropriétés a atteint un niveau inégalé dans l'agglomération l'an dernier, soit 530. À la fin des années 1990, il se situait en moyenne à environ 22 par an. De plus, la proportion de copropriétés en regard du total des ventes réalisées par l'entremise du S.I.A.® et du volume global de mises en chantier a doublé depuis 1995, se fixant à 11 et à 18 % respectivement.

La vive accélération du nombre de ménages et la période prolongée de taux hypothécaires exceptionnellement bas comptent parmi les facteurs qui expliquent l'afflux récent de la demande de copropriétés. Selon les données tirées du Recensement de 2001 de Statistique Canada, le nombre de nouveaux ménages dans l'agglomération s'est accru d'environ 10 % de 1996 à 2001. En outre, 54 % du total des ménages en 2001 étaient composés d'une personne ou d'un couple sans enfants : le marché cible optimal pour les copropriétés. Par ailleurs, la demande globale de logements s'est développée par suite de la période prolongée de taux hypothécaires très bas en regard des données historiques, si bien que le marché de la revente favorisait les vendeurs. Ainsi, les propriétaires considérant l'achat d'une copropriété trouvaient rapidement preneur pour leur logement, en plus d'obtenir un prix avantageux. En plus, le taux d'appréciation des copropriétés s'est accru régulièrement et atteint un niveau élevé, tandis que le rendement d'autres instruments de placements, notamment sur le marché financier, a été très volatile (voire négatif dans certains secteurs). C'est ce qui a fait pencher la balance en faveur de l'achat d'une copropriété pour les personnes qui envisageaient de louer un logement et d'investir ailleurs que dans leur résidence principale.

En 2004, les ventes de copropriétés effectuées pendant les neuf premiers mois par l'entremise du S.I.A.® ont grimpé de 16 %, en glissement annuel, si bien qu'elles sont en voie d'établir un autre record pour l'année. Durant la même période cependant, le prix de vente moyen a en fait régressé de 1 % pour s'établir à 169 008 $: un revirement important en comparaison de la croissance annuelle de 12 % observée pendant les trois dernières années. De plus, le total des mises en chantier de copropriétés enregistré pendant les trois premiers trimestres a chuté de 30 % en regard de la période correspondante en 2003, et le nombre moyen de jours entre l'inscription et la vente est passé de 83 à 101; ces chiffres donnent à penser que les pressions exercées sur ce segment du marché s'atténuent. Cependant, à la même période, le rapport prix de vente-prix d'inscription pour ce qui concerne les copropriétés vendues par l'entremise du S.I.A.® est demeuré inchangé en regard de l'an dernier, s'établissant à 97 %, ce qui laisse entendre que le marché, dans l'ensemble, favorise encore les vendeurs. Pourquoi donc le prix moyen a-t-il régressé?

La composition des ventes de copropriétés a évolué cette année. En regard du total des ventes de copropriétés, la proportion de logements de moins de 150 000 $ est passée de 45 % à 18 %, de 2000 à 2003, alors que celle des habitations de plus de 150 000 $ est montée de 20 %, à 55 %. Cette tendance semble maintenant s'inverser. En effet, la proportion de copropriétés de moins de 250 000 $ a gagné 4 points de pourcentage depuis le début de l'année, tandis que celle des habitations affichant un prix supérieur a régressé de 4 points de pourcentage. Ces chiffres témoignent nettement d'une demande croissante pour les copropriétés de prix plus modeste. Pourquoi cette tendance s'est-elle manifestée et se poursuivra-t-elle?

Après avoir touché un creux historique, les taux hypothécaires ont amorcé leur remontée inévitable, si bien que les mensualités hypothécaires des accédants grimperont sans doute de 20 % d'ici la fin de 2005, sans compter la hausse d'autres frais de possession, notamment celle des impôts fonciers et / ou du chauffage. Ces augmentations surviennent peu après l'ascension de 38 % du prix résidentiel moyen S.I.A.®, depuis cinq ans. En comparaison des maisons individuelles relativement plus chères, les copropriétés deviennent ainsi une formule de logement de plus en plus avantageuse pour les accédants, qui représenteront sans doute la majorité des acheteurs au cours des deux prochaines années. De 1997 à 2002, le nombre net de migrants âgés de plus de 45 ans ne représentait que 2 % du bilan migratoire de l'agglomération, tandis que le groupe des 18 à 24 ans y a contribué pour 54 %. Les gains importants enregistrés au chapitre de l'emploi, au cours des vingt et un derniers mois, dans l'agglomération, pour ce qui concerne les 15 à 24 ans, ont sans doute accéléré l'immigration des jeunes vers la région. Outre cet accroissement du nombre d'accédants éventuels, les résultats de l'Enquête FIRM sur les prêts hypothécaires résidentiels, réalisée en juin 2004, indiquent que 14 % des locataires dans le Canada atlantique prévoient acheter un logement au cours des douze prochains mois, en comparaison de seulement 5 % en mars. En contrepartie, seulement 1 % des propriétaires vivant dans le Canada atlantique ont les mêmes intentions; cette proportion était de 3 % en mars.

Ainsi, les perspectives du marché des copropriétés de l'agglomération demeurent très optimistes pour les deux prochaines années, malgré les prévisions d'un net revirement de la demande vers les logements plus modestes, au détriment du secteur haut de gamme. Le stock de copropriétés de plus de 250 000 $, avec l'offre croissante de logements neufs dans cette catégorie au cours de l'année à venir, dépassera vraisemblablement la demande, de sorte que le marché s'équilibrera dans cette fourchette de prix. Dans le segment des copropriétés de moins de 250 000 $, le marché continuera à se resserrer, si bien que la conjoncture favorisera les vendeurs, à moins que le nombre d'inscriptions n'augmente dans le secteur de l'existant ou que de nouvelles formules de copropriétés ne viennent s'ajouter au marché dans cette fourchette de prix — un défi pour les promoteurs, étant donné les coûts élevés de la construction actuellement. On prévoit donc que les ventes S.I.A.® de copropriétés dépasseront la barre des 700 en 2004, et la demande potentielle est suffisante pour que ce niveau d'activité se répète en 2005. Par contre, les ventes pourraient ne pas atteindre ce niveau en raison des contraintes créées par l'offre. On s'attend à ce que les mises en chantier de copropriétés se chiffrent à environ 320 en 2004 et à 300 en 2005.

La croissance intelligente : le paradoxe de la vaste acceptation publique et de la résistence au niveau des particuliers

Il n'est pas étonnant que la doctrine de la « croissance intelligente » se répand à l'échelle de l'Amérique du Nord, compte tenu des problèmes que doivent affronter les villes par suite de la forte accélération, depuis peu, de l'emploi, de la migration, de la population et du secteur de l'habitation. À cause des multiples facettes du concept, le débat concernant la croissance intelligente porte sur un large éventail d'enjeux, notamment l'imposition, l'environnement, le transport public, l'engorgement des routes et la santé humaine, ainsi que sur des questions directement liées aux marchés de l'habitation, entre autres la qualité, l'abordabilité et les choix dans le domaine du logement. Cet article explore un aspect de la croissance intelligente, d'intérêt particulier, dans le contexte du marché de l'habitation : la contradiction apparente entre l'appui généralisé de la population à l'égard de la croissance intelligente au niveau conceptuel et le peu d'acceptation pour l'application pratique sur le marché de ses caractéristiques concernant le logement et l'aménagement des quartiers.

En bref, la croissance intelligente est un terme générique pour définir les politiques qui intègrent l'aménagement foncier avec la prestation des services de transport, et favorisent ainsi, dans des zones urbaines existantes, une formule de développement du territoire plus compacte, dense et polyvalente, qui permet aux habitants de se déplacer à pied. En revanche, ces politiques défavorisent la dispersion rampante des agglomérations en banlieue qui crée une dépendance plus forte à l'automobile. Bref, la croissance intelligente vise à réduire ce qu'il est convenu d'appeler la « suburbanisation » et à favoriser une notion qu'on désigne souvent « le nouvel urbanisme », dans le but d'accroître l'habitabilité et la durabilité des collectivités. Pour ses partisans, il s'agit d'une panacée pour tous les maux qui affligent les régions urbaines modernes, à savoir l'escalade des impôts fonciers, l'engorgement grandissant des routes, la détérioration de la qualité de l'air et de l'eau, la dégradation des quartiers centraux, la perte des terres agricoles et des terrains forestiers et le degré croissant d'obésité.

Il serait difficile de s'opposer à la croissance intelligente étant donné sa capacité potentielle de régler tant de problèmes (sans compter les conclusions éventuelles pouvant être tirées, en vertu uniquement de son appellation). Le concept bénéficie donc d'un vaste appui au sein de la population, ainsi que d'une panoplie d'intervenants et d'organismes intéressés. Toutefois, des études de plus en plus nombreuses indiquent qu'une immense majorité de consommateurs, s'ils ont le choix, opteront pour le mode de vie offert dans un lotissement contemporain en banlieue plutôt que vivre dans une collectivité axée sur la croissance intelligente[1]. De plus, les consommateurs préfèrent majoritairement les maisons individuelles par comparaison à tout autre catégorie d'habitation. Par ailleurs, la vaste majorité affiche une préférence pour les quartiers en banlieue (grands terrains et rues larges des régions périphériques) par rapport aux zones résidentielles urbaines (avec des rues et des trottoirs plus étroits et des aires de loisirs communes) et ce, malgré les longs déplacements parfois nécessaires. Aussi, les consommateurs ont démontré une réticence à payer davantage pour une habitation offrant les mêmes caractéristiques situées dans un emplacement plus près du centre-ville.

Les tenants du concept reconnaissent ces préférences mais estiment qu'elles évolueront en faveur de la croissance intelligente, avec le vieillissement et la diversification culturelle de la population découlant de l'immigration. Certes, la propension à habiter dans un logement collectif en milieu urbain augmente avec l'âge, mais la hausse est très modeste. Selon les constats, elle serait insuffisante pour modifier de façon significative les préférences des consommateurs pour le mode de vie en banlieue, et ce, malgré les projections démographiques [2]. Quant aux préférences des immigrants, les études indiquent que les personnes ayant immigré depuis les années 1970, ne s'établissent plus en premier lieu dans le noyau central de la ville. Ils emménagent directement en banlieue plus tôt que les générations antérieures d'immigrants.[3]

L'une des caractéristiques intéressantes de la croissance intelligente, c'est que le principe bénéficie d'un vaste appui de la part de la population au niveau conceptuel, mais l'application de ses aspects pratiques touchant les particuliers se heurte à une forte résistance. Devant le choix entre la croissance intelligente et l'étalement urbain, les consommateurs continuent d'afficher une nette préférence pour le mode de vie en banlieue malgré tous ses inconvénients, au détriment des collectivités axées sur la croissance intelligente et de ses caractéristiques et avantages connexes. Ainsi, la question demeure : la croissance intelligente est-elle une innovation du marché en attente d'une montée de la demande ou est-ce un plan noble qui va à contre-courant des préférences inflexibles des consommateurs? On trouvera réponse à cette question au fil du temps, mais dans l'intervalle, le paradoxe posera des difficultés aux marchés où des initiatives de croissance intelligente sont envisagées et mises en oeuvre.

1 Un examen particulièrement exhaustif de la documentation pertinente sur les préférences des consommateurs se trouve dans *Current Preferences and Future Demand for Denser Residential Environments*, Housing Policy Debate, Volume 12, numéro 4 : Fannie Mae Foundation, 2001, Myers, Dowell & Elizabeth Gearin.

2 *Consumer Preference for Neotraditional Neighborhood Characteristics, Housing Policy Debate*, Volume 15, numéro 1: Fannie Mae Foundation, 2004, Morrow-Jones, Hazel A., Elena G. Irwin & Brian Roe.

3 *Towards a Comfortable Neighborhood and Appropriate Housing: Immigrant Experiences in Toronto*, Murdie, Robert A., & Carlos Teixeira, document de travail numéro 10, Centre d'excellence conjoint pour la recherche en immigration et en intégration (CERIS), 2004.

RÉSUMÉ DES PRÉVISIONS

Agglomération de Halifax – octobre 2004

	2002	2003	2004 P	Var. (%)	2005 P
MARCHÉ DE LA REVENTE					
Inscriptions courantes S.I.A.® (sommet de juin)	2 274	2 460	2 338	-5,0%	2 500
Ventes résidentielles S.I.A.®	6 687	5 813	5 550	-4,5%	5 250
Prix S.I.A.® moyen des habitations	148 737 $	162 486 $	176 500 $	8,6%	179 500 $
MARCHÉ DU NEUF					
Total des mises en chantier	3 310	3 066	2 550	-16,8%	2 450
Maisons individuelles	1 865	1 483	1 475	-0,5%	1 300
Logements collectifs	1 445	1 583	1 075	-32,1%	1 150
Maisons jumelées	184	227	125	-44,9%	125
Maisons en rangée	126	184	200	8,7%	200
Appartements	1 135	1 172	750	-36,0%	825
Copropriétés (tous genres d'immeubles confondus)	378	530	319	-39,8%	300
Prix moyen des logements neufs (individuels)	194 547 $	211 739 $	242 000 $	14,3%	255 000 $
MARCHÉ LOCATIF					
Taux d'inoccupation	2,7%	2,3%	3,1%		2,9%
Loyer moyen	658 $	675 $	690 $	2,2%	715 $
Mises en chantier de logements locatifs	785	713	470	-34,1%	575
SURVOL DE L'ÉCONOMIE					
Taux hypothécaire - 3 ans	6,28%	5,82%	5,69%		6,45%
Taux hypothécaire - 5 ans	7,02%	6,39%	6,28%		6,95%
Personnes occupées	183 983	187 242	195 100		200 750
Croissance de l'emploi	0,1%	1,8%	4,2%		2,9%
Taux de chômage	7,6%	6,8%	5,9%		5,5%

S.I.A.® est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble.
Source : SCHL, Statistique Canada : Enquête sur la population active

Perspectives du marché du logement est publié deux fois l'an pour le marché de Halifax, soit en mai et en octobre. L'abonnement annuel à *Perspectives du marché du logement* pour Halifax est de 40 $, taxes en sus. Pour de plus amples renseignements ou pour vous abonner, veuillez communiquer avec Michèle Clark, Études de marché et représentante, Services à la clientèle, Centre d'affaires de l'Atlantique, au (902) 426-4708 *N° de commande 7366F*

This document is also available in English. For more information contact Michèle Clarke, Atlantic Business Centre, at (902) 426-4708.

©2004 Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La reproduction, l'entreposage ou la transmission d'un extrait quelconque de cette publication, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie ou par microfilm, sont interdits sans l'autorisation écrite préalable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits de traduction et d'adaptation réservés pour tous les pays. La traduction d'un extrait quelconque de cette publication est interdite sans l'autorisation écrite préalable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur des sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.